

オートモールと、ドリンクアイランドをセンターに配した飲食ストール群を見る



アクションサービス
 行政 民間

「鎮守の杜モール」
 プロモーション・スタジアム



オートモール&カスタマイズ・ファクトリー

外資オペレーターによる飲食ストール群

A

キャラクター利用の
 オート&MD販売

カスタマイズ
 Factory

キャラクター利用の
 カスタマイズ受注

オートアミューズメント
 & MD Plaza

行政・民間 - 「杜」の
 アクション・サービス

ドリンク・アイランド
 ビール&飲料

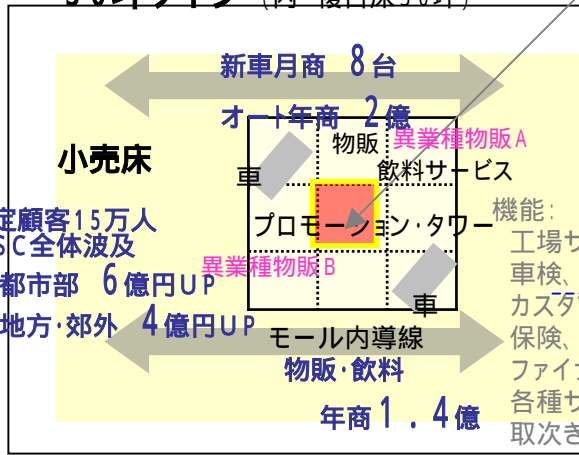
Hawkers Style
 飲食ストール10店舗

A

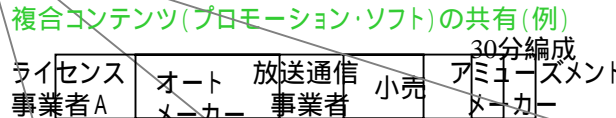
オートモールのつくり方 小売床でのオートモール及びサテライト戦略の考え方について

規模別のゾーニング図、 売上の予測について

オートモール・サテライト 50坪タイプ (内 複合床30坪)

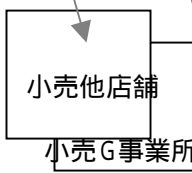
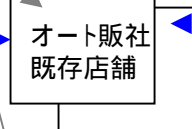


高効率販売への業務支援
運営業務とプロモーションへの衛星利用
によるオペレーションコスト軽減



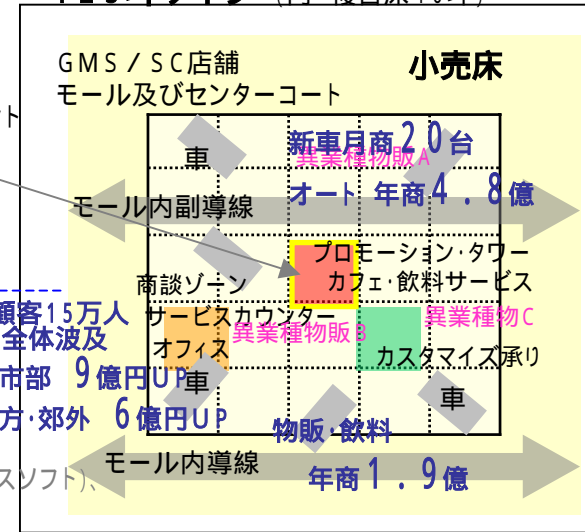
乗入れプロモーション 乗入れプロモーション

販社既存店舗へつなぐ



オート販社 - 小売間での
既存資源(事業所・人・サービスソフト)、
開店前ビジネス、外商等の
相互乗り入れによる、投資と
運営コストの軽減化・高効率化

オートモール・サテライト 125坪タイプ (内 複合床40坪)

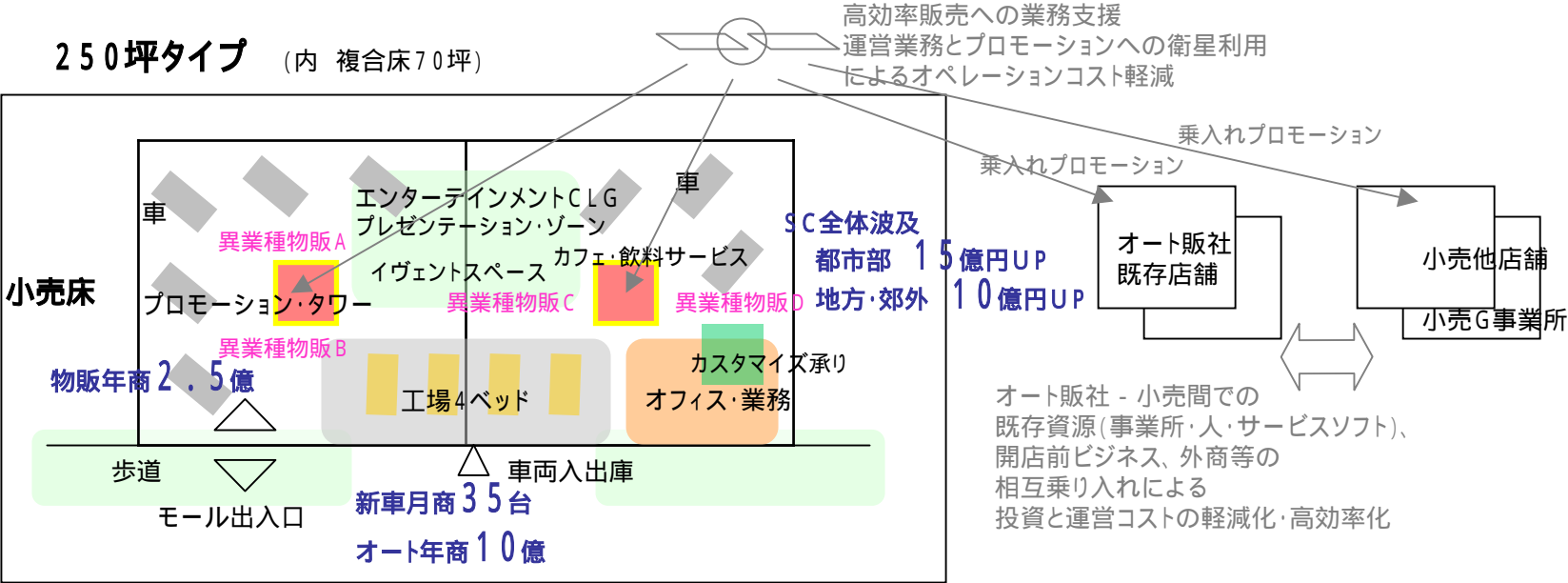


固定顧客15万人
SC全体波及
都市部 9億円UP
地方・郊外 6億円UP

年商 1.9億

オートモールのつくり方 小売床でのオートモール及びサテライト戦略の考え方について

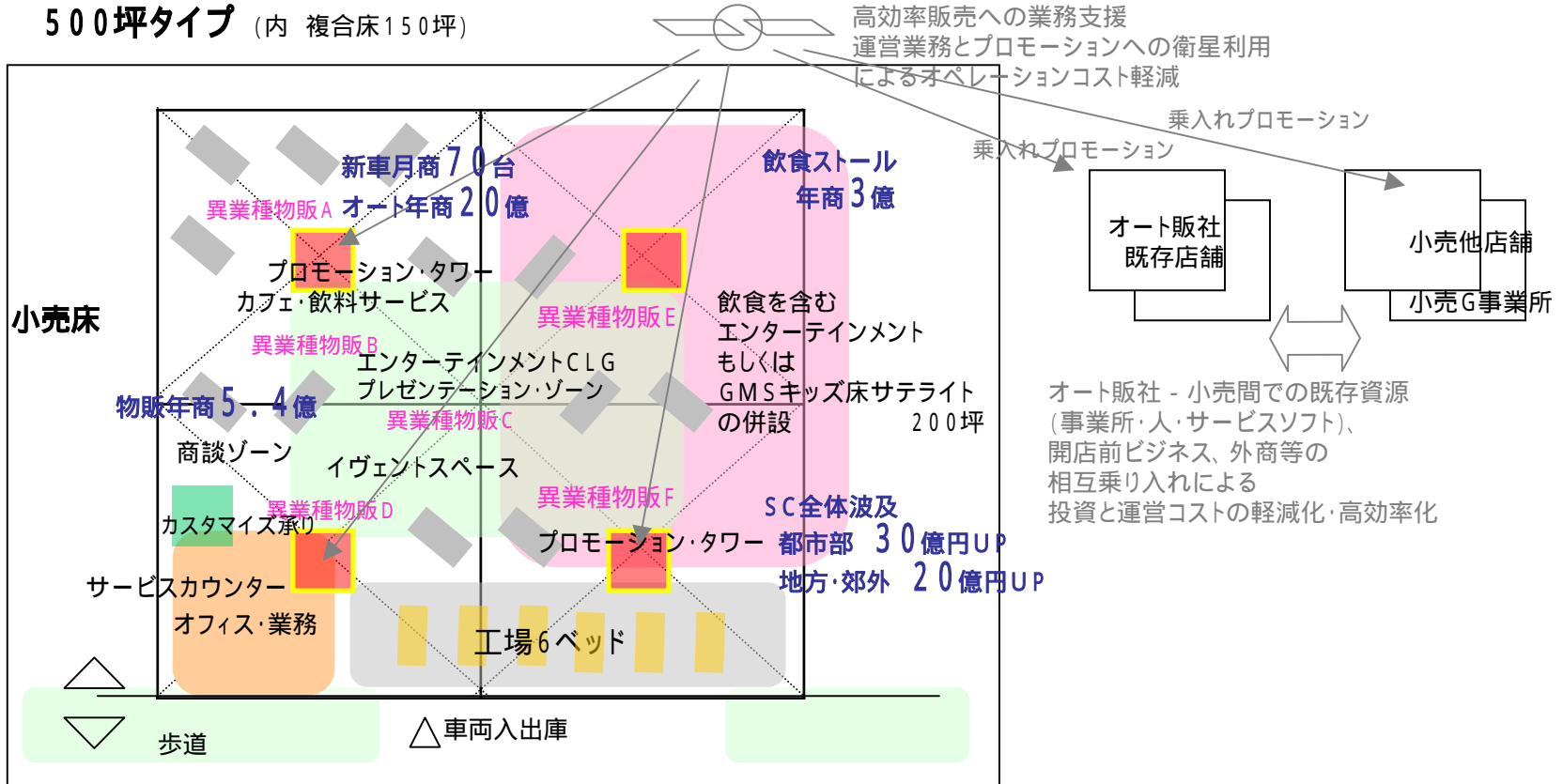
規模別のゾーニング図、 売上の予測について



オートモールのつくり方 (販社チャネルの販売制約をはずした場合) 小売床でのオートモール及びサテライト戦略の考え方について

規模別のゾーニング図、 売上の予測について

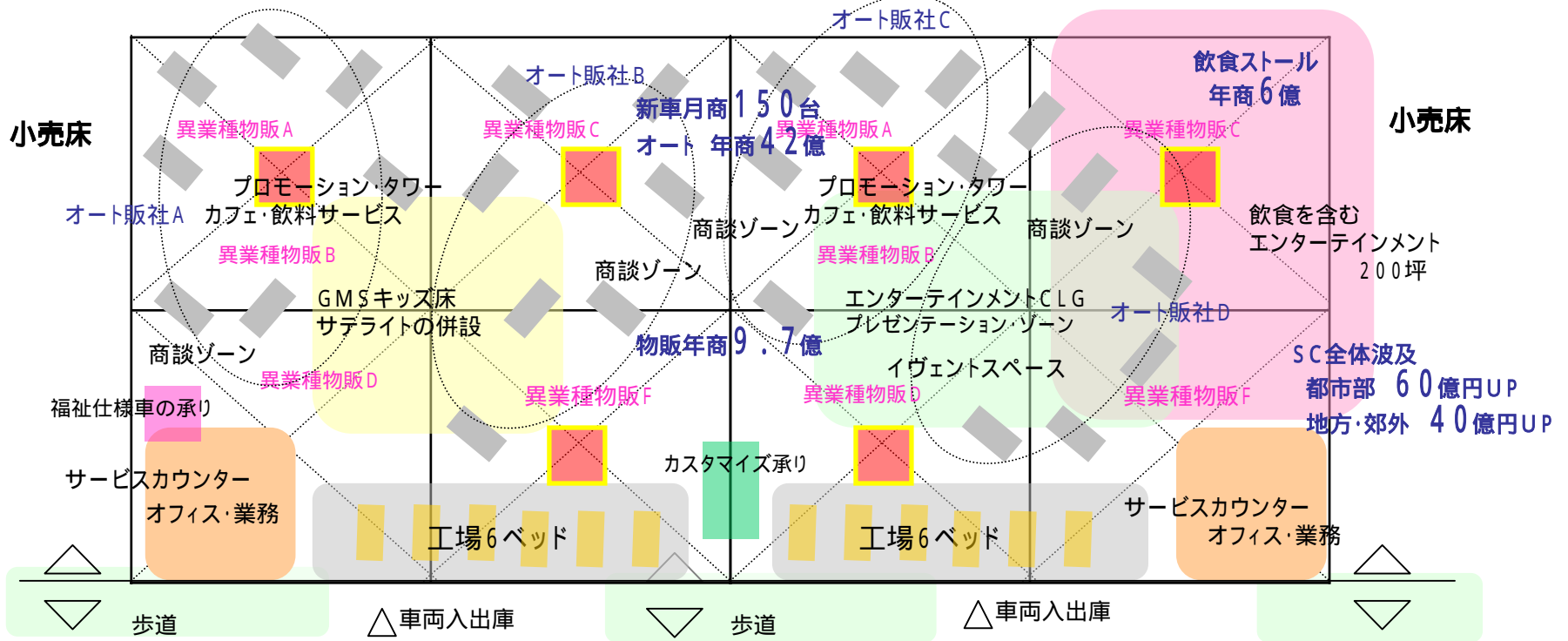
500坪タイプ (内 複合床150坪)



オートモールのつくり方 (販社チャネルの販売制約をはずした場合) 小売床でのオートモール及びサテライト戦略の考え方について

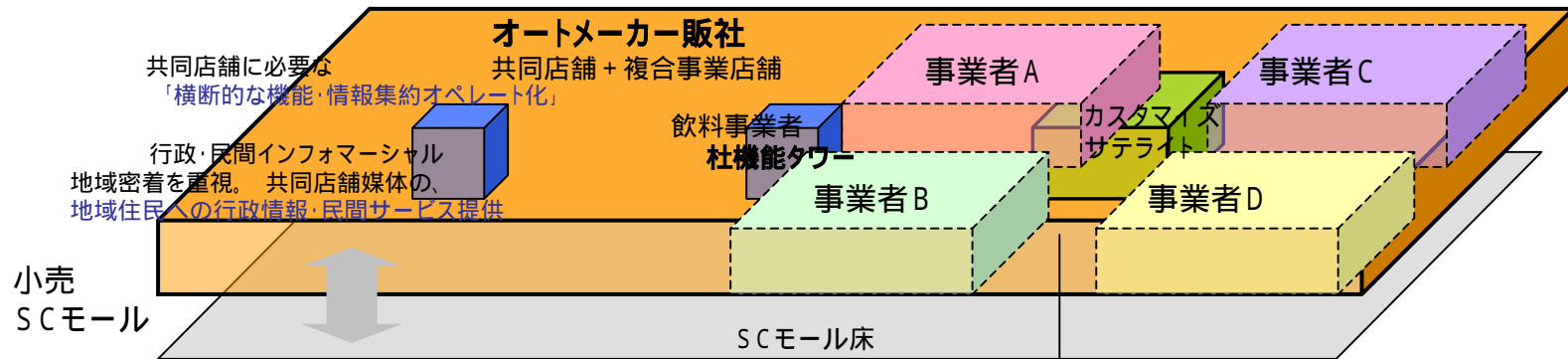
規模別のゾーニング図、 売上の予測について

1000坪以上タイプ



オートモール新業態の戦略的な考え方

首都圏 全国 GMS / SC 数十～数百箇所への展開 プロトタイプ 標準化



【販社共同店舗内における戦略】
消費者ニーズとオートアプローチからの
「生活の拡大と再編成を重視」の
共同店舗計画
共同店舗に必要な
「横断的な機能・情報集約オペレート化」
共同店舗化による複合機能の導入
顧客ニーズへの「ビジネス前線場づくり」と
「新産業市場への先取り化」
地域密着を重視。共同店舗媒体の、
地域住民への行政情報・民間サービス提供

共同店舗化による複合機能の導入
顧客ニーズへの
「ビジネス前線場づくり」と
「新産業市場への先取り化」

- 飲料メーカー
- コスメティック・メーカー
- エンターテインメント事業者
- アニメ制作会社
- アミューズメント・メーカー
- ディベロッパー
- 食品メーカー 他